ACTA 20/16: DE NEGOCIACIÓN DE CONTRATO

SP 01/2016 para Elaboración de "Plan de Desarrollo Industrial para el Paraguay, Estudio sobre Cuatro Perfiles Sectoriales y Oportunidades de inversión en el País y Plan Estratégico de la API"

Selección Basada en la Calidad (SBC)

En la Ciudad de Asunción, capital de la República del Paraguay, a los **30 días del mes de mayo del año dos mil diez y seis, siendo las 15:20 hs**, en las Oficinas del Programa "Promoción de Inversiones" Préstamo BID 3131/OC-PR de la Red de Inversiones y Exportaciones, REDIEX, sito en el edificio del Ministerio de Industria y Comercio, (Avda. Mcal. López N° 3333 esq. Dr. Weiss), se reúnen por una parte la **Sra. Ana Chuang**, Directora Nacional de REDIEX, nombrada por Decreto del Poder Ejecutivo Nº 5168/2016 y la **Sra. Laura Santander**, Coordinadora General del Programa 3131 OC/PR de "Promoción de Inversiones", designada por Resolución MIC Nº 140/2016, ambas en representación de la Convocante y por la otra, el **Sr. Aurelio Enrique Varela Torres** con Cédula de Identidad Nº 1.720.180 y el **Sr Aurelio Concepción Varela Amarilla** con Cédula de Identidad Nº 287.348, ambos en representación de la Firma AVANTGARDE Consulting Group, que obtuvo el mayor puntaje final en la evaluación por el método de SELECCIÓN BASADA EN CALIDAD (SBC) de las Propuestas recepcionadas en el marco de la Solicitud de Propuesta 01/2016 para ***"Elaboración de Plan de Desarrollo Industrial para el Paraguay. Estudio de cuatro perfiles sectoriales y oportunidades de inversión en el país y Plan Estratégico de la API"***.

La reunión es a efectos de iniciar las negociaciones del Contrato, conforme se establece en el punto 22.1 de las ***Instrucciones a los Consultores*** del documento de **Solicitud de Propuesta**, que dice "*Luego de calificar las Propuesta Técnicas, cuando la selección se base únicamente en SBC, el Consultor que obtenga el primer puesto será invitado a negociar el Contrato".*

Al iniciar la reunión, así como lo establece el **punto 28 - Negociaciones**, de las ***Instrucciones a los Consultores*** de la Solicitud de Propuesta, la Convocante verifica que las personas que se presentan como representantes de la Empresa AVANTGARDE Consulting Group tienen el respaldo legal suficiente como tal y confirmado este aspecto a través de la verificación del Estatuto y de las correspondientes Cédulas de Identidad, se pasa a tratar y acordar los siguientes puntos:

1- **La Disponibilidad de Personal Profesional Clave:** el Consultor invitado deberá confirmar la disponibilidad de todo el Personal Profesional Clave incluido en la Propuesta, como prerrequisito de las negociaciones;

2- **Las Negociaciones Técnicas:** que incluyen discusiones sobre los Términos de Referencia (TDR), la metodología propuesta, los insumos del Cliente, las condiciones especiales del Contrato y la finalización de la parte de "Descripción de los Servicios" del Contrato. Estas discusiones no deberán alterar sustancialmente el alcance original de los servicios de los TDR ni los términos y condiciones del contrato, mucho menos la calidad del producto final, su precio, ni se afectará la relevancia de la evaluación inicial;

3- **Las Negociaciones Financieras:** que incluyen la aclaración de la obligación tributaria del Consultor en el país del Cliente y la forma en que la misma deba figurar en el Contrato.

En cumplimiento de los puntos citados:

1- Los representantes de la Convocante preguntan a los representantes de la Empresa AVANTGARDE Consulting Group, si se mantiene la dotación del Personal Profesional Clave incluido en su Propuesta, a lo que los mismos responden que se mantiene y además presentan una Nota que respalda tal confirmación.

2- En relación a las negociaciones técnicas, la Contratante realiza las siguientes consideraciones respecto a los Términos de Referencia:

a. El contenido mínimo de los Perfiles sectoriales debe incluir: 1. Rasgos generales del sector (Características básicas, Datos destacados del sector, Datos económicos

generales, Importancia del sector dentro de la economía regional, Exportaciones e importaciones, Capacitación de los RR.HH: y enseñanza especializada, Empresas que constituyen el sector y distribución geográfica. 2. Principales Subsectores (en su caso). 3. Estudio de las ventajas comparativas del sector (Producción, Tecnología utilizada, Infraestructuras existentes en la región relevantes para el sector, Empresas líderes, Comercialización y comercio exterior, Características naturales de la zona, Otras. 4. Asociaciones y gremios del sector. 5. Factores de atracción de inversiones exteriores. 6. Iniciativas de promoción de inversiones en el sector. 7. Organismos de apoyo a la inversión en el sector.

b. El contenido mínimo de los Perfiles de Oportunidades de Inversión debe incluir: 1. Sumario. 2. Razones para invertir (en el sector en Paraguay, en base a las ventajas comparativas identificadas). 3. Estadísticas. 4. Política de atracción de IED. 5. Políticas sectoriales. 6. Incentivos financieros. 7. Mapa de clusters. 8. Oportunidades de inversión: principales localizaciones, por tipo de inversión. 9. Inversiones extranjeras en el sector. 10. Agencias de apoyo a la IED.

c. En la oferta técnica del Consultor se indican las participaciones del personal clave en el trabajo de campo, y en referencia al mismo, la Convocante hace las siguientes sugerencias, respecto a la Propuesta de la Empresa:

i- El Especialista Legal tiene previsto 1[1] (un mes) de trabajo de campo, por los cuales se le asigna un viático por **U$S 3.000** (tres mil dólares americanos). La Convocante señala que el Especialista Legal debería realizar sus tareas en Gabinete y eventualmente requeriría desplazarse, por lo que recomienda disminuir los días de trabajo en Campo a 5 (cinco) días, lo cual implica una disminución en el monto del viático, quedando el mismo en **U$S 750 (setecientos cincuenta dólares americanos)**;

ii- La Experta en Planificación Estratégica tiene previsto 2 (dos) meses de trabajo de campo, por los cuales se le asigna un viático de **U$S 6.000 (seis mil dólares americanos)**. La Convocante sugiere disminuir el plazo del trabajo en Campo a 1 (un) mes, lo cual implica una disminución en el monto del viático, quedando el mismo en **U$S 3.000 (tres mil dólares americanos)**;

iii- Para los tres Economistas - Investigadores, la Proponente estipula 2 (dos) meses de trabajo de Campo, correspondiendo a cada uno un viatico de **U$S 6.000 (seis mil dólares americanos)**. La Convocante sugiere disminuir el plazo del trabajo en Campo a 1 (un) mes y medio, lo cual implica una disminución en el monto del viático, quedando el mismo en **U$S 4.500 (cuatro mil quinientos dólares americanos)** para cada Consultor.

Todo lo aquí señalado significaría una disminución de **U$S 9.750 (nueve mil setecientos cincuenta dólares americanos)** respecto al precio propuesto originalmente por la Firma Consultora, que era de un valor neto (sin impuestos) de **U$S 324.674 (trescientos veinticuatro mil, seiscientos setenta y cuatro dólares americanos),** quedando entonces con las disminuciones sugeridas en el valor neto de **U$S 314.924 (trescientos catorce mil, novecientos veinticuatro dólares americanos)**.

3- En relación a las negociaciones financieras:

a. La Empresa AVANTGARDE Consulting Group confirma que su facturación será local (a fin de considerar las retenciones impositivas).

b. Los pagos serán solicitados en las mismas proporciones establecidas en los Términos de Referencia y se tomará la moneda de su Propuesta de Precio (dólares americanos) pagadero en Guaraníes al tipo de cambio establecido y aplicado por el Banco Central del Paraguay a la fecha de la Factura.

c. Los impuestos a ser adicionados corresponden al IVA (Impuesto al Valor Agregado) que es del 10% del precio propuesto.

[1] 1 mes = 20 días.

d. La Empresa AVANTGARDE Consulting Group solicita la posibilidad de pago anticipado contra garantía bancaria, equivalente al 32% (treinta y dos por ciento) del monto del Contrato. La contratante acepta la propuesta, y se acuerda que la compensación será realizada de la siguiente forma:

Calendario de pagos de la Consultoría	PAGOS (USD)	Porcentaje del pago	Porcentaje de la compensación
Primer pago – a la firma del Contrato contra Garantía Bancaria.	110.000	32%	--------
Segundo Pago – a la aprobación del Primer Informe (a los 40 días)	51.962,4 – 27.500 = 24.462,4	15%	25 % del anticipo
Tercer pago – a la aprobación del Segundo Informe (a los 120 días)	103.924,8 – 27.500 = 76.424,8	30%	25 % del anticipo
Cuarto pago – a la aprobación del Tercer Informe (a los 180 días)	86.604 – 27.500 = 59.104	25%	25 % del anticipo
Quinto pago – a la aprobación del informe final de consultoría	103.924,8 – 27.500 = 76.424,8	30%	25 % del anticipo
Total	346.416		

El anticipo se solicita para cubrir los costos de los consultores de los primeros 100 días del proyecto (contratación de expertos (remuneraciones por 3 meses), actividades en campo, y talleres pequeños etc.).

En resumen, el monto final del Contrato será el siguiente:

Precio propuesto U$S	IVA U$S	Monto Final del Contrato U$S
314.924	**31.492**	**346.416**

Asimismo se aclara que se les realizará las retenciones que manda la Ley (se les entregará un comprobante de retención generado por la administración), de acuerdo al siguiente detalle:

1) 30% del valor del Impuesto al Valor Agregado (IVA);
2) 02% del valor del Impuesto a la Renta de las Actividades Comerciales, Industriales o de Servicios.

En vista de todo lo declarado y no habiendo otros temas que tratar, se da por terminada la Reunión de Negociación y en prueba de conformidad de lo descrito precedentemente, los representantes de ambas partes firman la presente acta en dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto.

ANA CHUANG
Directora Nacional
REDIEX

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO
REDIEX
Red de Inversiones y Exportaciones

LAURA SANTANDER
Coordinadora Gral - Programa 3131 OC-PR
"Promoción de Inversiones"

AURELIO ENRIQUE VARELA TORRES
Representante
Empresa AVANTGARDE Consulting Group

AURELIO CONCEPCIÓN VARELA AMARILLA
Representante
Empresa AVANTGARDE Consulting Group

AVANTGARDE

Asunción, 30 de Mayo de 2016.-

Sra. Ana Chuang
Directora Nacional de Rediex
Presente

REFERENCIA: Consultoria "Elaboración del Plan de Desarrollo Industrial para el Paraguay y del Estudio de Perfiles Sectoriales y Oportunidades de Inversión." Programa Promoción de Inversiones – Préstamo 3131/OC-PR.

De nuestra consideración:

Por la presente confirmamos la participación del personal clave y no clave incluido en nuestra propuesta técnica, en la ejecucion del proyecto de consultoria de referencia.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para saludarla atentamente no sin antes reiterarle nuestra consideración más distinguida.

Enrique Varela
Socio Principal
Avantgarde Consulting Group